

دورهٔ جامع فروش حرفه‌ای



آکادمی
فروش‌دیدار

بعد از گذراندن این دوره

تو با بقیه فرق می کنی



سلام

به دنیای آکادمی فروش دیدار خوش آمدید

در این کاتالوگ، در مورد شیوه‌های جذاب آموزشی آکادمی فروش دیدار صحبت خواهیم کرد. آکادمی دیدار با طراحی دوره جامع فروش حرفه‌ای، بررسی برترین سرفصل‌های آموزشی دنیا و ادغام آن با تجربه برترین اساتید فروش ایران، سفر آموزشی بی‌نظیری را تدارک دیده تا مسیر بی‌همتایی را تجربه کنید.

در این مسیر تنها نیستید. منتورهای ما در آکادمی فروش دیدار تا دستیابی به بهترین و باکیفیت‌ترین دانش و مهارت در حرفه‌ی فروش همراه شما خواهند بود.

در صورت نیاز به مشاوره، با شماره ۰۲۱-۴۳۰۰۰۱۱۴ داخلی ۳ تماس بگیرید تا کارشناسان مربوطه شما را راهنمایی کنند.
با ما باشید تا دنیای پرهیجان فروش را کشف کنید!

حمید محمودزاده
بنیان‌گذار و مدرس
آکادمی فروش دیدار



مزایای گذراندن دوره جامع فروش حرفه‌ای

۵۰ ساعت آموزشی ویدئویی

بهره‌مندی از تدریس برترین اساتید در حوزه فروش



۱۲ جلسه منتورینگ

یافتن راه حل برای چالش‌های فروش و تمرینات شخصی سازی شده



انتقال تجربه فروش

برخورداری از تجربیات مدیران فروش کسب و کارهای مختلف



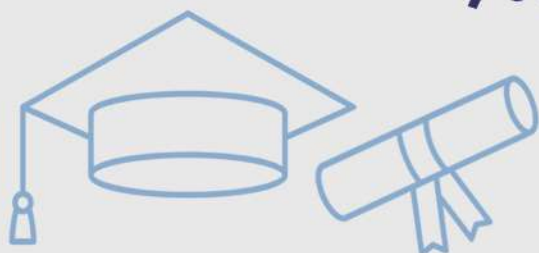
عضویت در کلاب فروشندگان حرفه‌ای

امکان شرکت در دوره‌های آموزشی و رویدادهای تخصصی فروش، وبینارها و کارگاه‌های آموزشی و...



تعداد دانش آموختگان:

۶۰۰+



تعداد دوره‌های برگزار شده:

۴۲ دوره



چه افرادی در آکادمی فروش دیدار شرکت کرده‌اند؟



۴۲,۱ درصد مدیران عامل

۳۲,۲ درصد مدیران فروش

۲۵,۷ کارشناسان فروش



میزان رضایت از دوره‌های آکادمی دیدار: ۹۱%

برخی از مشتریان ما



alibaba

Snapp!
Food



IranTalent

کارگزاری مفید
بیشرفت مداوم



جاباما

هن‌لین

مادیرین
مدرسه هاوین



آگاه
کارگزار بورس اوراق بهادار، کالا و انرژی

دانشجویان از کدام استانها و کشورها در دوره فروش شرکت کردند؟

تهران، اصفهان، اراک، قزوین، آذربایجان
شرقی، گیلان، مازندران، خراسان رضوی،
فارس، کرمان، خوزستان، بوشهر، قم،
هرمزگان، سیستان و بلوچستان



آمریکا، انگلیس، آلمان، ژاپن و چین

ماژول نگرش

واحدهای درسی:

- رفتارشناسی مشتری
- توسعه فردی
- ساخت ذهن قوی بایوگا
- نگرش ساخت رابطه
- مدیریت زمان و انرژی

ماژول روش فروش

واحدهای درسی:

- کارخانه فروش

ماژول مهارت فروش

واحدهای درسی:

- جلسات فروش موثر
- مشتری‌یابی در فضای دیجیتال
- پرسشگری و کشف مسئله
- ارائه و داستان‌سرایی
- تکنیک‌های فروش تلفنی
- شبکه‌سازی
- مدیریت ایرادات و اعتراضات مشتری
- متقاعدسازی

ماژول جعبه ابزار فروش

واحدهای درسی:

- مدیریت ارتباط با مشتری CRM

شهریه دوره آموزشی:
۹,۹۰۰,۰۰۰ تومان



شیوه برگزاری:
ویدیو آموزشی + جلسات آنلاین منتورینگ

مخاطبان دوره:
● مدیر عاملان
● مدیران فروش



تهران، شهرک غرب، زرافشان، درخشان، پلاک ۴۱، طبقه چهارم،

آکادمی فروش دیدار

۱۱۴...۴۳ - ۲۱. داخلی ۳



اساتید آکادمی فروش دیدار



فرید طهرانی

موسس مرکز مذاکره ایران



بهزاد استقامت

موسس مدرسه بازاریابی و فروش تلفنی راه مدیران



جلال مسلمان یزدی

رئیس آکادمی موفقیت ایران و خالق مرکز بهبود عملکرد



امیر محمودزاده

بنیان‌گذار CRM دیدار



مجید مجیدی

مشاور و مدرس فروش و توسعه بازار



امیر بختیایی

مشاور و مدرس بازاریابی، مربی کارآفرینی و توسعه کسب و کار



سروش صفدریان

مشاور و مدرس فروش و موسس مدرسه کسب و کار راستین



محمد صبور

بنیان‌گذار آکادمی جهش و کوچ حرفه‌ای



پیمان محیدیان

مشاور فروش و مارکتینگ



گلشن طاهری

ادمین سابق تیم فروش CRM دیدار



سهند هاشمی

مدیر موفقیت مشتریان CRM دیدار

اهداف آکادمی فروش دیدار

ما مصمم هستیم مهارت فروش را در ایران ارتقا دهیم!



ما اشتیاق فراوانی برای دستیابی به موفقیت مشتریان خود داریم، به طوری که فعالیت‌های فروش -محور دانش‌پذیران آکادمی دیدار در طول دوره و پس از آن در مرکز توجه قرار دارند.



ماموریت ما ارائه راه‌حل‌هایی موثر، کارآمد و شخصی سازی شده برای دانش‌پذیران است.



برای ما، خوب کافی نیست؛ ما با تلاش مستمر و تمرکز ممتد در جهت بهترین قدم برمی‌داریم و همواره در جستجوی پیشرفت هستیم.



هدف اصلی ما هدایت دانش‌پذیران برای پیشرفت مداوم، توسعه و موفقیت است.



ما همواره در حال شکوفایی ایده‌های نوآورانه و ارتقای استانداردهای آموزشی خود هستیم.



